

Core Business Journal

Stratégie - Marketing - Management - Innovation



- ✓ Des stratégies
- ✓ Des organisations
- ✓ Et des hommes...

CORE BUSINESS JOURNAL: TOUTE LA STRATÉGIE!

ACCUEIL LES STRATÉGIES LES ORGANISATIONS LES HOMMES ANALYSES

Accueil // Suivant »

LES ORGANISATIONS

La « chasse immobilière » se professionnalise

Lundi 14 Mai 2018

Des clients qui n'ont pas le temps d'effectuer la recherche eux-mêmes et qui attendent une prestation sur mesure en fonction de critères de recherche très précis. Ce métier peu connu est en voie de professionnalisation. Entre autres signes, la montée en puissance de la Fédération nationale des chasseurs immobiliers (FNCI).



Donner entière satisfaction à l'acquéreur

Il n'est pas facile de trouver l'appartement de ses rêves quand on n'a pas suffisamment de temps à y consacrer. C'est le lot de beaucoup d'étrangers désirant s'installer en France et d'acquéreurs locaux en quête du bien idéal. Surtout sur les marchés dits tendus, où les produits disponibles se font rares et où les prix explosent.

Depuis un peu plus d'une quinzaine d'années, des « chasseurs immobiliers » – importation des *Buyers Agents* américains, offrent des prestations sur mesure à ces acheteurs à la fois pressés et exigeants et défendent leurs intérêts dans le cadre d'un mandat exclusif de recherche immobilière. Ces agents immobiliers d'un genre nouveau ne sont rémunérés qu'au terme de la recherche, après la signature chez le notaire, quand ils ont pu donner entière satisfaction à l'acquéreur.

En février 2018, Homelike Home, une des agences pionnières dans cette activité, s'est fait remarquer par une campagne d'affichage digital dans les gares à Paris et Bordeaux qui fait un peu plus sortir de l'ombre ce métier encore relativement méconnu. Christine Pelosse, la fondatrice de Homelike Home, a d'ailleurs aussi créé en 2007 la Fédération nationale des chasseurs immobiliers (FNCI).

Un métier en plein essor

La FNCI regroupe aujourd'hui quarante-cinq professionnels qui partagent la même éthique professionnelle et qui travaillent à la professionnalisation de l'activité (1). Certains de ces chasseurs immobiliers travaillent sur des marchés locaux ou régionaux, avec parfois quelques spécialités (comme les résidences secondaires ou les centres équestres), d'autres travaillent en réseau.

affaires Amazon Apple
automobile **Chine**
communication concurrence
croissance dirigeants
distribution développement
durable fidélisation Google
histoire industrie
innovation investissement
luxe marché **marketing**
marque mobile **modèle**
économique numérique
Optic 2000 partenariat PME
stratégie Uber
énergie

 OK

Derniers articles

- La « chasse immobilière » se professionnalise
- Automobile : Bosch promet une « révolution » technologique moins polluante avec diesel
- Automobile : Un premier trimestre réussi pour PSA avec des ventes record
- Avec l'achat de Direct Energie, Total veut dominer le secteur de l'électricité
- Le partenariat Amazon/Monoprix illustre les "turbulences" dans la distribution
- Intel minimise son intérêt supposé pour Broadcom
- Nissan veut racheter la part de l'Etat dans Renault
- Réseaux sociaux : Facebook devient un outil de recherche d'emploi
- Les raisons de l'acquisition de Ring par Amazon
- Quiétalis fait la différence sur le marché des cuisines professionnelles
- Amazon veut se développer dans les puces avec Blink
- Règlement à l'amiable entre Uber et Google
- Optic 2000 réinvente le parcours client en magasin
- La filière béton a la fibre agile

CORE BUSINESS JOURNAL: TOUTE LA STRATÉGIE!

Accueil | Tags

équipe est à 100 % féminine ; enfin, ses services à la carte en matière d'aménagement, de travaux et de décoration, lui permettent d'accompagner ses clients au-delà de l'acquisition... Une manière de compléter l'esprit de service sur mesure qui caractérise la plupart de ces chasseurs immobiliers et que véhicule la FNCI.

Pour Christine Pelosse, la FNCI pourrait regrouper une centaine de membres d'ici 2020, preuve que le métier a de l'avenir. « *Beaucoup d'acheteurs viennent nous voir grâce à la FNCI, car c'est un véritable gage de qualité* », confiait-elle dans un entretien récent (3).

(1) <http://www.fnci.fr/annuaire/>

(2) https://www.speedylife.fr/Cinq-questions-a-Dominique-Geoffray-Homelike-Office_a1174.html

(3) https://www.journaldeleconomie.fr/Homelike-Home-la-Dream-Team-de-la-chasse-immobiliere-en-France_a5717.html

Tags : Buyers Agents chasse immobilière Christine Pelosse Dominique Geoffray FNCI Homelike Home
Lundi 14 Mai 2018 Permalien

Indices & cotations avec
L'Usine Nouvelle